



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม**เรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ผลิตงานหลอมในการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียม****คำชี้แจง**

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อหาข้อมูลประกอบการค้นคว้าแบบอิสระ ของนักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (สำหรับผู้บริหาร) คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อผู้ผลิตงานหลอมในการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียม ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือมาช่วยท่านเพื่อตอบแบบสอบถามในครั้งนี้ ตามความเป็นจริง ทั้งนี้เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ซึ่งจะประโยชน์เชิงวิชาการแก่ผู้สนใจต่อไป

แบบสอบถามนี้มีจำนวน 7 หน้า ประกอบด้วย 5 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม กิจการ และพฤติกรรมการซื้อ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟขององค์กรธุรกิจ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาส่วนประสมการตลาดและปัญหาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กรธุรกิจที่พบในการซื้อหรือการใช้ฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟ

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะต่างๆ เกี่ยวกับฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียม

สำหรับข้อมูลที่ท่านได้ตอบในแบบสอบถามชุดนี้ จะนำไปใช้ประโยชน์เชิงวิชาการซึ่งจะไม่มีผลกระทบต่อท่าน โดยผู้ศึกษาจะปกปิดเป็นความลับและขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้

นายธีรพร ศรีออน

นักศึกษาระดับปริญญาโทสำหรับผู้บริหาร คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ศูนย์การศึกษา จ.สมุทรสาคร

คำถามเพื่อคัดเลือกผู้ตอบแบบสอบถาม

ท่านเป็นผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อหรือเป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟของกิจการหรือไม่

- 1) ใช่ (กรุณาตอบคำถามข้อต่อไป) 2) ไม่ใช่ (จบการตอบแบบสอบถาม)

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม กิจการ และพฤติกรรมการซื้อ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความ และ/หรือ กรอกข้อความในช่องว่างที่กำหนดให้ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

1. เพศ

- 1) ชาย 2) หญิง

2. อายุ

- 1) ไม่เกิน 30 ปี 2) 31 - 40 ปี
 3) 41 - 50 ปี 4) 51 - 60 ปี

5) มากกว่า 60 ปี

3. ระดับการศึกษา

- 1) ต่ำกว่าปริญญาตรี 2) ปริญญาตรี
 3) สูงกว่าปริญญาตรี

4. ปัจจุบันท่านดำรงตำแหน่งใด

- 1) ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ 2) เจ้าของกิจการ
 3) ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) 4) ผู้จัดการทั่วไป
 5) ผู้จัดการโรงงาน 6) ผู้จัดการฝ่ายผลิต
 7) อื่นๆ โปรดระบุ.....

5. ท่านมีประสบการณ์ในการตั้งซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมมานานเท่าใด

- 1) น้อยกว่า 1 ปี 2) 1 - 2 ปี
 3) 3 - 4 ปี 4) 5 - 6 ปี
 5) มากกว่า 6 ปี

6. ประเภทกิจการ

- 1) ห้างหุ้นส่วนจำกัด 2) บริษัทจำกัด
 3) บริษัทจำกัด (มหาชน)

7. ทุนจดทะเบียนของกิจการ

- 1) ต่ำกว่า 50 ล้านบาท 2) 50 - 200 ล้านบาท
 3) มากกว่า 200 ล้านบาท

8. ระยะเวลาการเปิดดำเนินการของกิจการ

- 1) น้อยกว่า 1 ปี 2) 1 - 5 ปี
 3) 6 - 10 ปี 4) 11 - 15 ปี
 5) มากกว่า 15 ปี

9. จำนวนพนักงานของกิจการทั้งหมด

- 1) ไม่เกิน 100 คน 2) 101 - 500 คน
 3) 501 - 1,000 คน 4) มากกว่า 1,000 คน

10. บริษัทของท่านหล่ออลูมิเนียมโดยวิธีการใดเป็นหลัก (กรุณาตอบเพียง 1 ข้อ)

- 1) GAVITY SAND MOLD 2) GAVITY DIE CASTING
 3) LOW PRESSURE DIE CASTING 4) HIGH PRESSURE DIE CASTING
 5) HOT TOP RING 6) อื่นๆ โปรดระบุ.....

11. บริษัทของท่านใช้จำนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟที่อุณหภูมิช่วงใดมากที่สุด
- 1) ต่ำกว่า 400 °C 2) 401 - 700 °C
- 3) 701 - 1,000 °C 4) 1001 - 1,300 °C
- 5) สูงกว่า 1,300 °C
12. ปัจจุบันท่านสั่งซื้อจำนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟจากแหล่งใด
- 1) ภายในประเทศ 2) ต่างประเทศ
- 3) ภายในประเทศและต่างประเทศ
13. มูลค่าจำนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟที่ท่านสั่งซื้อโดยเฉลี่ยต่อครั้งประมาณเท่าใด
- 1) ต่ำกว่า 10,000 บาท 2) 10,001 - 50,000 บาท
- 3) 50,001 - 100,000 บาท 4) 100,001 - 500,000 บาท
- 5) 500,001 - 1,000,000 บาท 6) มากกว่า 1,000,000 บาท
14. ท่านสั่งซื้อจำนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟประมาณกี่ครั้งต่อเดือน
- 1) น้อยกว่า 1 ครั้ง ต่อเดือน 2) 1 ครั้ง ต่อเดือน
- 3) 2 ครั้ง ต่อเดือน 4) 3 ครั้ง ต่อเดือน
- 5) 4 ครั้ง ต่อเดือน 6) มากกว่า 4 ครั้ง ต่อเดือน
15. ท่านสั่งซื้อจำนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟจากผู้ขายที่ผ่านเกณฑ์การรับรอง (Approved vendor list) ของบริษัทท่านจำนวนกี่ราย
- 1) 1 ราย 2) 2 ราย
- 3) 3 ราย 4) 4 ราย
- 5) มากกว่า 4 ราย
16. ท่านหาข้อมูลจำนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟจากแหล่งใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) วารสารหล่อโลหะ 2) สมุดหน้าเหลือง (Thailand yellow pages)
- 3) วารสารวิศวกรรม 4) คู่มือซื้อขายสินค้าอุตสาหกรรม (Thailand business pages)
- 5) อินเทอร์เน็ต 6) พนักงานขาย
- 7) อื่นๆ โปรดระบุ

ส่วนที่ 2: ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียม					
คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องตัวเลือกที่ตรงกับระดับการมีผล					
ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียม	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์: ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมของท่านเพียงใด					
17. ชื่อเสียงความน่าเชื่อถือของผู้ผลิตสินค้าหรือตราสินค้า					
18. ชื่อเสียงความน่าเชื่อถือของผู้ขาย					
19. สินค้ามีมาตรฐาน ได้รับการรับรอง จากหน่วยงานที่น่าเชื่อถือ					
20. สินค้ามีคุณภาพสม่ำเสมอ					
21. สินค้ามีอายุการใช้งานได้นาน					
22. สินค้าผลิตจากเทคโนโลยีใหม่สามารถใช้งานได้ในพื้นที่อุณหภูมิที่สูงกว่าปกติ					
23. สินค้าผลิตจากเทคโนโลยีใหม่สามารถประหยัดพลังงานได้มากขึ้น					
24. สินค้าช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต เช่น ช่วยลดของเสีย เป็นต้น					
25. สินค้าไม่มีส่วนผสมของเคมีอันตราย เช่น Asbestos เป็นต้น					
26. มีเอกสารบอกรายละเอียดเกี่ยวกับตัวสินค้า (Specification)					
27. มีเอกสารบอกรายละเอียดด้านความปลอดภัย (Material Safety Data Sheet : MSDS)					
28. มีการรับประกันคุณภาพของสินค้า					
29. มีสินค้าหลากหลาย					
30. การให้บริการที่ดีภายหลังการขายของผู้ขาย					
31. ผู้ขายมีการติดตามผลการใช้งานภายหลังการขาย					
32. ผู้ขายมีการให้บริการแนะนำและแก้ไขปัญหาตามปัญหาที่ผู้ใช้งานร้องขอได้					
ปัจจัยด้านราคา: ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมของท่านเพียงใด					
33. ราคาของสินค้าต่ำกว่าผู้จำหน่ายรายอื่นๆ					
34. ราคาสินค้าเหมาะสมกับคุณภาพ					
35. มีสินค้าหลายระดับราคาให้เลือกแตกต่างกันตามคุณภาพ					
36. การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า					
37. การให้ส่วนลดในกรณีที่ซื้อเป็นเงินสด					
38. ราคาไม่เปลี่ยนแปลงบ่อย					
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย: ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมของท่านเพียงใด					
39. ผู้ขายอยู่ใกล้กับโรงงานหรือออฟฟิศของผู้ซื้อ					
40. สามารถติดต่อประสานงานกับผู้ขายได้สะดวก รวดเร็ว					
41. สามารถสั่งซื้อสินค้าจากผู้ขายได้ทางอินเทอร์เน็ต					
42. ผู้ขายมีสินค้าในสต็อก					
43. ผู้ขายสามารถส่งสินค้าได้ตรงเวลา					
44. ผู้ขายสามารถส่งสินค้าได้ทันทีในกรณีเร่งด่วน					
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด: ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมของท่านเพียงใด					
45. การโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น นิตยสาร วารสาร เป็นต้น					
46. เว็บไซต์ของผู้จำหน่ายสินค้า เช่น การค้นหาข้อมูลได้สะดวก รวดเร็ว เป็นต้น					

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียม	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด : ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมของท่านเพียงใด					
47. การที่ผู้ขายมีกิจกรรมช่วยเหลือสังคมหรือสิ่งแวดล้อม					
48. การให้ของแถม เมื่อซื้อสินค้า					
49. การส่งเอกสารแนะนำสินค้าหรือแคตตาล็อกของผู้ขายให้ทางไปรษณีย์					
50. การจัดแสดงสินค้า ในงานแสดงสินค้าอุตสาหกรรมต่างๆ					
51. การจัดสัมมนาวิชาการความรู้เกี่ยวกับสินค้า					
52. บุคลิก มารยาท ความน่าเชื่อถือของพนักงานขาย หรือ ผู้ที่มาติดต่องาน					
53. ทักษะ ความรู้ ของพนักงานขาย หรือผู้ที่มาติดต่องาน					
54. ความสามารถในการนำเสนอหรือชักชวนของพนักงานขาย					
ส่วนที่ 3 : ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมขององค์กรธุรกิจ					
คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องตัวเลือกที่ตรงกับระดับการมีผล					
ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมขององค์กรธุรกิจ	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม : ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมของท่านเพียงใด					
55. อัตราแลกเปลี่ยน (ค่าเงินบาท)					
56. ราคาน้ำมัน หรือเชื้อเพลิง					
57. ราคาของอลูมิเนียมในตลาด					
58. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการลงทุน					
59. นโยบายการสนับสนุนจากภาครัฐบาล เช่น การลดภาษีนำเข้าวัตถุดิบ					
60. ความต้องการสินค้าที่หาจากอลูมิเนียมในตลาด					
61. แผนการผลิตของบริษัทของท่าน					
ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ : ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมของท่านเพียงใด					
62. นโยบายการสั่งซื้อของบริษัทผู้ซื้อที่มีการระบุถึงแนวทางในการจัดซื้อที่ชัดเจน เช่น นโยบายซื้อสินค้าราคาถูก					
63. นโยบายสินค้าคงคลังของบริษัทผู้ซื้อที่มีการระบุชัดเจน เช่น นโยบายสต็อกสินค้าปริมาณน้อย					
64. ขั้นตอนการสั่งซื้อของผู้ซื้อที่มีความยุ่งยากและล่าช้าในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขในการซื้อสินค้า เช่น การเปลี่ยนแปลงผู้ขาย					
65. สถานะการเงินของบริษัทผู้ซื้อ					
ปัจจัยระหว่างบุคคล : ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมของท่านเพียงใด					
66. ความสนิทสนมของผู้ขายและผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ					
67. ความสนิทสนมของผู้ใช้งานและผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ					
ปัจจัยส่วนบุคคล : ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียมของท่านเพียงใด					
68. การศึกษาหรือความรู้ทางด้านการจัดซื้อของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ					
69. ความรู้ทางด้านเทคนิคเกี่ยวกับตัวสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ					
70. ประสบการณ์ในการทำงานของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ					

ส่วนที่ 4 : ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาส่วนประสมการตลาดและปัญหาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กรธุรกิจที่พบในการซื้อหรือการใช้					
จนวณกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียม					
คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องตัวเลือกที่ตรงกับระดับการมีผล					
ปัญหาปัจจัยส่วนประสมการตลาดและปัญหาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กรธุรกิจที่พบในการซื้อหรือใช้จนวณกันความร้อนและวัสดุทนไฟ	ระดับของปัญหา				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ : ท่านพบปัญหาเหล่านี้มากน้อยเพียงใด					
71. ปัญหาผู้ผลิตหรือตราสินค้า ไม่น่าเชื่อถือ					
72. สินค้าไม่มีมาตรฐานรองรับหรือไม่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่น่าเชื่อถือ					
73. ปัญหาคุณภาพสินค้าไม่สม่ำเสมอ					
74. ปัญหาสินค้ามีอายุการใช้งานสั้นเกินไป					
75. ปัญหาสินค้ามีส่วนประกอบของเคมีอันตราย เช่น Asbestos เป็นต้น					
76. ปัญหาไม่สามารถคืนสินค้าได้เมื่อสินค้ามีปัญหา					
77. ปัญหาคุณภาพสินค้าไม่ตรงตามที่ Specification ระบุไว้					
78. ปัญหาไม่มีเอกสารบอกรายละเอียดเกี่ยวกับตัวสินค้า (Specification)					
79. ปัญหาไม่มีเอกสารบอกรายละเอียดด้านความปลอดภัย (MSDS)					
80. ปัญหาไม่มีการรับประกันคุณภาพของสินค้า					
81. ปัญหาผู้ขายมีสินค้าให้เลือกน้อย ไม่หลากหลาย					
82. ปัญหาการบริการหลังการขายของผู้ขายไม่ดี					
83. ปัญหาผู้ขายไม่มีการให้บริการภายหลังการขาย					
84. ไม่มีสินค้าตามที่ระบุในแคตตาล็อกของผู้ขาย					
ปัญหาด้านราคา : ท่านพบปัญหาเหล่านี้มากน้อยเพียงใด					
85. ปัญหาราคาของสินค้าสูงเกินความเป็นจริง					
86. ปัญหาราคาสินค้าไม่เหมาะสมกับคุณภาพ					
87. ปัญหาราคาเปลี่ยนแปลงบ่อย					
88. ปัญหาผู้ขายไม่ให้เครดิตในการชำระเงินค่าสินค้า					
89. ปัญหาไม่มีส่วนลดในกรณีที่ซื้อเป็นเงินสด					
ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย : ท่านพบปัญหาเหล่านี้มากน้อยเพียงใด					
90. ปัญหาความไม่น่าเชื่อถือของผู้ขาย					
91. ปัญหาผู้ขายไม่มีสินค้าในสต็อก ต้องรอสินค้านาน					
92. ปัญหาผู้ขายไม่สามารถส่งสินค้าได้ตรงตามกำหนด					
93. ปัญหาผู้ขายไม่สามารถส่งสินค้าในกรณีเร่งด่วนได้					
94. ปัญหาสถานที่ตั้งของผู้ขายอยู่ไกลโรงงานหรือไกลออฟฟิศของผู้ซื้อ					
95. ปัญหาไม่สามารถติดต่อผู้ขายได้สะดวก					
ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด : ท่านพบปัญหาเหล่านี้มากน้อยเพียงใด					
96. สินค้าไม่เป็นไปตามโฆษณา					
97. ไม่ให้ของแถม ตามที่ระบุไว้					

ปัญหาปัจจัยส่วนประสมการตลาดและปัญหาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ ขององค์กรธุรกิจที่พบในการซื้อหรือใช้จนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟ	ระดับของปัญหา				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด : ท่านพบปัญหาเหล่านี้มากน้อยเพียงใด					
98. การจัดสัมมนาวิชาการความรู้เกี่ยวกับสินค้า ที่ไม่ตรงตามความต้องการ					
99. ปัญหาพนักงานขายไม่มีมารยาท					
100. ปัญหาความไม่น่าเชื่อถือของพนักงานขาย หรือ ผู้ที่มาติดต่องาน					
101. พนักงานขายไม่มีความรู้เกี่ยวกับสินค้า ไม่สามารถแนะนำสินค้าได้					
ปัญหาด้านสภาพแวดล้อม : ท่านพบปัญหาเหล่านี้มากน้อยเพียงใด					
102. ปัญหาอัตราแลกเปลี่ยน (ค่าเงินบาท)					
103. ปัญหาภาษีนำเข้าสินค้าหรือวัตถุดิบ (Import tax)					
104. ปัญหาขั้นตอนการทำงานหรือพิธีการของศุลกากรล่าช้า					
105. ปัญหาไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาล หรือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง					
ปัญหาด้านปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ : ท่านพบปัญหาเหล่านี้มากน้อยเพียงใด					
106. ปัญหานโยบายการสั่งซื้อของบริษัทผู้ซื้อที่ระบุชัดเจน เช่น ให้ซื้อสินค้าราคาถูก					
107. ปัญหานโยบายสินค้าคงคลังของบริษัทผู้ซื้อที่ระบุชัดเจน เช่น การสั่งซื้อสินค้า ในปริมาณน้อย					
108. ปัญหาขั้นตอนในการสั่งซื้อของบริษัทผู้ซื้อที่ยุ่งยากหรือล่าช้าหากเปลี่ยนแปลง เงื่อนไขการซื้อ เช่น การเปลี่ยนแปลงผู้ขาย					
109. ปัญหาด้านยอดขายของบริษัทผู้ซื้อที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย					
110. ปัญหาเรื่องสถานะการเงินของบริษัทผู้ซื้อ					
ปัญหาด้านปัจจัยระหว่างบุคคล : ท่านพบปัญหาเหล่านี้มากน้อยเพียงใด					
111. ปัญหาอิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งในบริษัท					
112. ปัญหาความเข้าใจที่ไม่ตรงกันระหว่างผู้ขายกับผู้มีอำนาจตัดสินใจซื้อ					
113. ปัญหาความเข้าใจที่ไม่ตรงกันระหว่างผู้ใช้กับผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ เช่น เรื่องรายละเอียดสินค้า					
ปัญหาด้านปัจจัยเฉพาะบุคคล : ท่านพบปัญหาเหล่านี้มากน้อยเพียงใด					
114. ปัญหาด้านความรู้ หรือการศึกษา ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ					
115. ปัญหาเรื่องความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ					
116. ปัญหาด้านประสบการณ์ในการทำงานของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ					

ส่วนที่ 5 : ข้อเสนอแนะและข้อคิดเห็นอื่น ๆ

ขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านได้สละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถามครั้งนี้

ผู้ศึกษาวิจัย



ภาคผนวก ข

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสัมภาษณ์

เรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผู้ผลิตงานห่อมในการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานห่อมอลูมิเนียม

เลขที่.....

สถานที่.....

วันที่สัมภาษณ์.....

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ให้สัมภาษณ์และกิจการ

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ (นาย/นาง/นางสาว).....อายุ.....

การศึกษา.....ตำแหน่ง.....

ประสบการณ์ทำงาน.....วิธีการห่อมอลูมิเนียม.....

ส่วนที่ 2 ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผู้ผลิตงานห่อมในการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟ
สำหรับงานห่อมอลูมิเนียม ได้แก่

2.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์.....

2.2 ปัจจัยด้านราคา.....

2.3 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย.....

2.4 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด.....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อฉนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานห่อมอลูมิเนียมของ
องค์กรธุรกิจ ได้แก่

3.1 ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม.....

3.2 ปัจจัยภายในองค์กร.....

3.3 ปัจจัยระหว่างบุคคล.....

3.4 ปัจจัยเฉพาะบุคคล.....

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาส่วนประสมการตลาดและปัญหาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กรธุรกิจที่พบในการซื้อหรือการใช้จำนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียม

4.1 ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์.....

4.2 ปัญหาด้านราคา.....

4.3 ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย.....

4.4 ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด.....

4.5 ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม.....

4.6 ปัญหาปัจจัยภายในองค์กร.....

4.7 ปัญหาด้านปัจจัยระหว่างบุคคล.....

4.8 ปัญหาด้านปัจจัยเฉพาะบุคคล.....

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะต่างๆ เกี่ยวกับจำนวนกันความร้อนและวัสดุทนไฟสำหรับงานหลอมอลูมิเนียม

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



ภาคผนวก ค

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ความรู้เกี่ยวกับงานหลอมอลูมิเนียม

การหล่ออลูมิเนียมแบบ **GAIVITY SAND MOLD** หมายถึง การหล่ออลูมิเนียมโดยการตักน้ำหลอมอลูมิเนียมแล้วเทน้ำหลอมอลูมิเนียมเข้าสู่แม่พิมพ์ (Mold) ที่ทำขึ้นจากทราย โดยการตักน้ำหลอมอลูมิเนียมอาจใช้เครื่องจักรหรือใช้แรงงานคน

การหล่ออลูมิเนียมแบบ **GAIVITY DIE CASTING** หมายถึง การหล่ออลูมิเนียมโดยการตักน้ำหลอมอลูมิเนียมแล้วเทน้ำหลอมอลูมิเนียมเข้าสู่แม่พิมพ์ (Mold) ที่ทำขึ้นจากโลหะ โดยการตักน้ำหลอมอลูมิเนียมอาจใช้เครื่องจักรหรือใช้แรงงานคน

การหล่ออลูมิเนียมแบบ **LOW PRESSURE DIE CASTING** หมายถึง การหล่ออลูมิเนียมโดยการใช้เครื่องจักรอัดแรงดันต่ำดันน้ำหลอมอลูมิเนียมเข้าสู่แม่พิมพ์ (Mold) ที่ทำขึ้นจากโลหะ

การหล่ออลูมิเนียมแบบ **HIGH PRESSURE DIE CASTING** หมายถึง การหล่ออลูมิเนียมโดยการใช้เครื่องจักรแรงดันสูงดันน้ำหลอมอลูมิเนียมเข้าสู่แม่พิมพ์ (Mold) ที่ทำขึ้นจากโลหะ

การหล่ออลูมิเนียมแบบ **HOT TOP RING** หมายถึง การหล่ออลูมิเนียมโดยการใช้แม่พิมพ์ที่ทำจากวัสดุทนไฟทนความร้อนได้สูง หล่ออลูมิเนียมตามแนวตั้ง ส่วนมากจะเป็นการหล่อแท่งอลูมิเนียมกลม (Billet) เพื่อนำมารีดเป็นเส้นตามลักษณะที่ต้องการ เช่น ขอบหน้าต่าง เป็นต้น

การหล่อแบบ **OPEN MOLD** หมายถึงการหล่ออลูมิเนียมโดยการเทน้ำหลอมอลูมิเนียมลงบนแบบพิมพ์ที่ทำจากโลหะหรือวัสดุทนไฟ โดยไม่มีการปิดฝาด้านบน นิยมใช้หล่อแท่งอลูมิเนียมทั้งแบบก้อน (Ingot) แบบแผ่น (Sheet) รวมถึงการหล่อสายไฟฟ้าที่ทำจากอลูมิเนียม เป็นต้น

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล

นายธีรพร ศรีออน

วัน เดือน ปี เกิด

14 สิงหาคม 2517

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต
มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ปีการศึกษา 2539

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2540-2543 เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด บริษัท สยามทบพันแพคเกจจิ้ง จำกัด
กลุ่มกระดาษและบรรจุภัณฑ์ เครื่องซีเมนต์ไทย

พ.ศ. 2543-2548 เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด
บริษัท นิซอัส (ไทยแลนด์) จำกัด

พ.ศ. 2548-ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ
บริษัท แอลแมท ไทย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved